

[Text]

I think we have to make sure we have done our homework on a number of these things. This study, I hope, will be of value to us to look at their programs and say, this is how they do it. These are the obstacles they will be putting in place for our penetrating their markets.

I think we have to understand that better. We have not been very aggressive. We are just beginners in this whole arena.

Mr. Foster: What impact do you see for Canada now that the border is open? Will our quality control be downgraded? Will there be challenges to the operation of the Wheat Board itself? Will we lose markets to massive volumes of cheap surplus grain that is subsidized? What impacts do you see during the next year or two because the border is wide open?

Mr. Larsen: We have identified one with regard to the policing of the quality issue. The producer pays for that extra policing that will be required. There is always the threat that some of this may find its way into our export grain and dilute the standard of our Canadian quality. If this ever happens, some of our customers will not be very happy. The quality issue is a major concern.

We have used quality as a very strong marketing tool and we have used it very successfully in marketing grain products out of this country. It is certainly going to cause the Wheat Board to be more vigilant as well in their marketing and control of Canadian markets.

Mr. Foster: What about the problem that was raised this morning with the Ontario Wheat Producers' Marketing Board, where they foresee the threat of a lot of the flour that is produced in the United States being exported into Canada? Subsequently, there will be a loss to our producers of that market. Do you see that being a threat too?

Mr. Larsen: I can see that in the Ontario market it certainly would be because of the size of the market in southern Ontario and the proximity to that market of the product that is processed in the United States. I do not see it to that kind of an extent in western Canada with regard to the penetration of the value-added products into a western Canadian market.

• 1155

Mr. Foster: What about Vancouver? It is my understanding that something like 14% or more of baked goods really comes in from the U.S. Do you see that as being exacerbated by the opening of the border?

Mr. Larsen: Yes, I think it would be. I was not thinking of the Vancouver or British Columbia market particularly; I was thinking of the prairie region.

Mr. Stupich: I think I heard you say that your share of the market has held up but at a substantially lower price and also lower volume in production.

[Translation]

Quant à moi, j'estime que nous devons d'abord faire notre travail à propos d'un certain nombre de ces questions. J'espère que cette étude nous sera utile dans l'analyse des programmes américains et qu'elle nous permettra de voir comment ils fonctionnent. Nous saurons alors quels obstacles ils seront en mesure de nous opposer pour nous interdire leurs marchés.

Je crois que nous devons mieux comprendre tout cela. Nous n'avons pas fait preuve de détermination; nous sommes des débutants sur ce plan.

M. Foster: Et quelles conséquences l'ouverture des frontières pourrait-elle avoir pour le Canada? Est-ce que notre contrôle de la qualité s'en trouverait dégradé? Est-ce que le fonctionnement même de l'Office de commercialisation du blé serait remis en question? Est-ce que nous risquerions de perdre des marchés par le déversement de vastes quantités de céréales excédentaires écoulées à vil prix par l'effet des subventions? À quelles retombées doit-on s'attendre au cours de la prochaine ou des deux prochaines années, suite à de l'ouverture totale des frontières?

M. Larsen: Nous avons relevé une conséquence touchant le respect de la qualité. Le producteur paie pour cette fonction de surveillance supplémentaire qui sera exigée. Et il y a toujours le risque qu'une partie de cette production se retrouve dans nos exportations et n'occasionne ainsi une diminution de nos normes de qualité. Le cas échéant, nous mécontenterions une partie de notre clientèle. Cette question de qualité est très préoccupante.

Nous nous sommes grandement appuyés sur la qualité en tant qu'instrument de commercialisation et nous avons particulièrement réussi dans la mise en marché des produits céréaliers. En outre, il ne fait aucun doute que l'Office de commercialisation du blé devra se montrer beaucoup plus vigilant dans son travail de promotion et de surveillance des marchés canadiens.

M. Foster: Et que pensez-vous du problème qu'a soulevé ce matin l'Ontario Wheat Producer's Marketing Board qui craint qu'une grande partie de la farine produite aux États-Unis ne soit exportée au Canada? Si c'était le cas, nos producteurs risqueraient de perdre ce marché. Est-ce que vous estimez, vous aussi, qu'il y a également là matière à s'inquiéter?

M. Larsen: Je crains que cela puisse être le cas en Ontario à cause de l'importance du marché dans le sud de la province et de sa proximité avec la région où la farine est produite aux États-Unis. Je ne crois pas que le phénomène ait la même ampleur dans l'Ouest canadien, en ce qui concerne la pénétration des produits à valeur ajoutée sur ce marché.

M. Foster: Et Vancouver? Si j'ai bien compris, il y a à peu près 14 p. 100 des produits de boulangerie, sinon plus, qui viennent des États-Unis. Pensez-vous que ce problème soit encore aggravé par l'ouverture des frontières?

M. Larsen: Oui, je pense qu'il le serait. Je ne songeais pas spécialement au marché de Vancouver ou de la Colombie-Britannique, mais plutôt à la région des Prairies.

M. Stupich: Il me semble vous avoir entendu dire que vous avez conservé votre part du marché, mais seulement en baissant substantiellement vos prix et votre volume de production.